

# DIRIGER UNE STRUCTURE DENTAIRE

Acquérir les compétences fondamentales pour devenir un chef d'entreprise accompli

€  
TARIF  
• 9000 €



## PRE-REQUIS :

- Avoir une expérience de 3 ans minimum en tant que praticien titulaire ou dirigeant de structure dentaire



## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants de structure dentaire
- Praticiens toutes spécialités



## DURÉE

- 9 mois
- 60h de formation (dont 20h environ de travail individuel)



## MODALITÉ

- Présentiel
- Classes Virtuelles



## MODALITÉ D'INSCRIPTION

- Admission sur entretien.
- Clôture des inscriptions le 31 mai 2024.
- Groupe limité à 20 personnes.

## RYTHME

- Présentiel d'ouverture et de clôture, ainsi que classes virtuelles de 1h30 toutes les 2 semaines

## OBJECTIFS

- Créer et mettre en oeuvre une stratégie de cabinet en tenant compte de votre environnement
- Construire votre plan stratégique marketing, humain et financier
- Concevoir des stratégies novatrices au service de l'expérience patient
- Développer votre leadership en tant que manager d'équipe dentaire et dirigeant d'entreprise de santé
- Mettre en oeuvre un pilotage financier en cohérence avec vos objectifs

## CONTENU DE LA FORMATION

### • VISION ET STRATÉGIE

- Introduction au leadership
- Le rôle du chef d'entreprise de cabinet dentaire
- De la vision du chef d'entreprise au plan stratégique de cabinet

### • STRATÉGIE D'ENTREPRISE

#### - Décliner une stratégie dans une expérience patient

- Identifier les principaux points de contact et les moments clés de l'expérience patient
- Mettre en oeuvre des stratégies pour améliorer l'accueil et le suivi post-traitement
- Explorer des techniques de gestion des plaintes et des situations difficiles

#### - Comprendre les leviers de la satisfaction patient

- Insuffler une culture du service patient en interne
- Mettre en oeuvre des stratégies de développement de la recommandation
- Collecter et analyser les indicateurs clés de satisfaction patient

#### - Veille concurrentielle et stratégique : surveiller son environnement, réagir aux menaces

- Observer les bonnes pratiques et détecter les nouvelles installations
- Comprendre les avancées technologiques
- Adopter des techniques de développement pour garder une longueur d'avance

### • STRATÉGIE RH

#### - Gérer les problématiques relationnelles internes - Motivation

- Définir sa posture en tant que manager
- Décrypter les comportements de ses collaborateurs
- Identifier les rôles et complémentarités au sein d'un collectif de travail

#### - Gestion des connaissances, travail collaboratif : faire du cabinet une organisation apprenante et collaborative

- Favoriser la collaboration au sein de l'équipe en tirant parti des compétences individuelles
- Développer un climat propice à l'adaptation continue et au développement du cabinet
- Renforcer les liens au sein de l'équipe dentaire
- Connaître les outils de partage des connaissances

#### - Recrutement : avoir une stratégie de développement des compétences

- Clarifier l'analyse des besoins et la définition du profil adapté
- Choisir les techniques de sourcing et les modes d'entretien qui marchent
- Anticiper et gérer les aléas liés au recrutement
- Réussir l'intégration d'un nouveau membre de l'équipe

- **Se séparer dans de bonnes conditions (relationnel & juridique)**
  - Connaître les différentes formes de rupture du contrat de travail
  - Respecter les procédures et règles pour rompre un contrat
  - Choisir le mode de rupture adapté et éviter les contentieux
- **STRATÉGIE FINANCIÈRE**
  - **Pilotage d'activité & culture financière**
    - Définir les indicateurs d'activité sur lesquels vous appuyer
    - Savoir analyser bilan et compte de résultat
    - Déployer des outils de gestion prévisionnelle
  - **Stratégies d'investissement & de développement**
    - Mettre en oeuvre une stratégie d'investissement organique : choisir le bon investissement
    - Établir une corrélation entre investissements et stratégie patrimoniale
- **Valorisation du cabinet**
  - Identifier les principales méthodes de valorisation
  - Évaluer le prix et la valeur
  - Découvrir les bonnes pratiques pour réaliser le projet de cession de cabinet
- **CLÔTURE DE LA FORMATION**
  - Perspectives
  - Séance de "Jazz Management" : observation et pratique du jazz pour aider les managers à inspirer leurs équipes et à accompagner les transformations du cabinet
  - Remise des certificats

---

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Une diversité d'interventions, mêlant apports théoriques de haut niveau sur la stratégie d'entreprise, à des apports pratiques et méthodologiques illustrés par des études de cas concrets, afin de permettre aux participants d'acquérir des savoir-faire et de développer des approches opérationnelles pour leur cabinet.
- Une promotion limitée à 20 participants, pour favoriser l'échange avec les intervenants et l'apprentissage entre pairs.
- 3 séances de co-développement en groupes de 8 à 10 personnes.  
*Le co-développement est une méthode d'accompagnement et d'apprentissage collectif regroupant un nombre limité de personnes et un facilitateur. Cette méthode de partage et de coopération a vocation à clarifier des situations professionnelles et à faire émerger des solutions dans un cadre de confidentialité, d'écoute et de parité.*

---

## ÉVALUATION

- Questionnaires d'évaluation des acquis
- Soutenance orale du projet individuel de "Dirigeant de structure dentaire" : présentation du plan stratégique d'évolution du cabinet  
En point d'orgue de la formation, vous allez formaliser un projet individuel et proposer un plan stratégique d'évolution de votre cabinet à moyen terme. Ce projet fera l'objet d'un tutorat en vue d'une soutenance orale présentée à un jury d'experts. La soutenance conditionnera la délivrance du certificat.

---

## ACCESSIBILITÉ

Pour tout besoin particulier, contactez notre référente handicap : [s.lion@binhas.com](mailto:s.lion@binhas.com)

---

## INTERVENANTS

- Les enseignements sont dispensés par des intervenants de renom, qu'ils soient issus du monde académique (Université Paris Dauphine - PSL), ou de professionnels experts du monde dentaire (Binhas Global Dental School).

## LES INTERVENANTS ACADÉMIQUES

**Pierre LANIRAY** est Enseignant-chercheur en sciences de gestion et en théorie des organisations à l'Université Dauphine - PSL. Ses recherches s'intéressent à la numérisation des pratiques de travail, et à l'influence de ce phénomène sur l'évolution des identités professionnelles.

**Isabelle BOUTY** est Enseignant-chercheur en management organisationnel et stratégique à l'Université Paris Dauphine - PSL. Elle est également titulaire d'un doctorat et ses travaux ont été publiés dans des revues telles que Academy of Management Journal, Management et Management Learning.

**Valérie RENAUDIN** est Enseignant-chercheur en management à l'université Paris Dauphine - PSL, où elle dirige un Master sur la relation client. Elle a développé son expertise dans la gestion de la relation client, de l'expérience client et du marketing.

**Anaïs BOUTRU** est Enseignant-chercheur en management stratégique à l'Université Paris Dauphine - PSL. Ses travaux portent notamment sur les enjeux de régulation sociale en entreprise.

**David ABONNEAU** est Enseignant-chercheur en management à l'Université Paris Dauphine - PSL. Il enseigne la gestion des ressources humaines, le management & le leadership, ainsi que la théorie des organisations.

**Aurore HAAS**, est Enseignant-chercheur en management à l'Université Paris Dauphine - PSL. Spécialiste de la gestion des connaissances, elle enseigne sur les sujets de stratégie et d'organisation. Elle est l'auteure de différents articles scientifiques et de vulgarisation.

**Hélène TISSANDIER** est Enseignant-chercheur en droit du travail et membre du Centre de Recherche en Droit à l'Université Paris Dauphine - PSL, où elle dirige le Master de Droit européen et international des affaires. Elle s'intéresse particulièrement aux mutations du droit du travail dans ses dimensions individuelles et collectives.

**Yves PECCAUD** est Consultant expert en gestion, analyse financière et gestion des risques. Fondateur du cabinet Culturecash dédié à l'accompagnement des entreprises en temps de crise, il intervient sur les modules comptables, analyse financière, stratégie, Business Plan, gestion de la trésorerie.

**Didier BURGAUD** est Consultant international et Directeur de l'activité conseil au sein d'un cabinet de management des ressources humaines. Jazzman reconnu sur la scène parisienne, sa passion pour le jazz l'a amené à conduire une réflexion originale sur le parallèle entre jazz et leadership.

---

## LES EXPERTS DU MONDE DENTAIRE

**Le Docteur Edmond BINHAS**, Docteur en sciences odontologiques, est titulaire de 3 Certificats d'études supérieures en parodontologie, dentisterie restauratrice et histo-cytologie, ainsi que d'un diplôme universitaire en occlusodontologie. Ancien membre de la Société européenne d'ergonomie, le Dr Binhas a exercé durant 20 ans dans son cabinet libéral avant de fonder le Groupe Edmond Binhas, devenu Binhas Global Dental School, qui accompagne les cabinets dentaires dans la gestion et l'organisation de leur structure. Il est l'auteur de plus de 500 articles publiés dans des revues professionnelles et de nombreux ouvrages de référence.

**Deux Consultants de la Binhas Global Dental School** viendront également partager leur expertise de terrain. Dotés de près de 20 ans d'expérience en conseil et accompagnement de cabinets dentaires, ils sont quotidiennement au plus près des problématiques rencontrées par les praticiens et leurs équipes.

---

## LES SPÉCIALISTES EN CO-DÉVELOPPEMENT

**Hélène LEBRUN**, après une expérience opérationnelle en tant que Directrice des ressources humaines, est Coach professionnelle certifiée depuis 20 ans et anime des groupes de co-développement professionnel.

**Victoria SELLIER SILVA** est Consultante en ressources humaines et spécialisée en recrutement d'experts, notamment pour les métiers du marketing.

DÉCOUVREZ LES PROCHAINES DATES  
EN SCANNANT CE QR CODE  
OU SUR BGDS.FR



Formation inter-cabinets  
Certificat Dauphine  
Réf : IIDC4

 **Binhas Global  
Dental School**  
6 rue Catulle Mendès  
75017 Paris  
contact@binhas.com

dernière mise à jour le 06/2023

Thème	Format	Date	Horaire
<b>LANCEMENT DE LA FORMATION : VISION ET STRATÉGIE</b>	Présentiel	jeudi 19/09/2024 vendredi 20/09/2024	9h-12h30/ 14h-17h30 9h-12h30
• Leadership et rôle du Chef d'entreprise dentaire			
• Présentation du Certificat, des attendus, du co-développement			
• Vision et stratégie, Marketing et stratégie			
<b>STRATÉGIE D'ENTREPRISE</b>			
• Décliner une stratégie dans une expérience patient	Classe Virtuelle	mardi 01/10/2024	13h-14h30
• Comprendre les leviers de la satisfaction patient	Classe Virtuelle	mardi 15/10/2024	13h-14h30
• Veille concurrentielle et stratégique : surveiller son environnement, réagir aux menaces	Classe Virtuelle	mardi 05/11/2024	13h-14h30
• Séance de co-développement	Classe Virtuelle	mardi 19/11/2024	13h-14h30
<b>STRATÉGIE RH</b>			
• Gérer les problématiques relationnelles internes - Motivation	Classe Virtuelle	mardi 03/12/2024	13h-14h30
• Gestion des connaissances, travail collaboratif : faire du cabinet une organisation apprenante et collaborative	Classe Virtuelle	mardi 17/12/2024	13h-14h30
• Recrutement : avoir une stratégie de développement des compétences	Classe Virtuelle	mardi 07/01/2025	13h-14h30
• Se séparer dans de bonnes conditions (relationnel & juridique)	Classe Virtuelle	mardi 21/01/2025	13h-14h30
• Séance de co-développement	Classe Virtuelle	mardi 04/02/2025	13h-14h30
<b>STRATÉGIE FINANCIÈRE</b>			
• Pilotage d'activité & culture financière	Classe Virtuelle	mardi 11/03/2025	13h-14h30
• Stratégies d'investissement & de développement	Classe Virtuelle	mardi 25/03/2025	13h-14h30
• Séance de co-développement	Classe Virtuelle	mardi 01/04/2025	13h-14h30
<b>SOUTENANCE DU PROJET PERSONNEL</b>	Classe Virtuelle	Date à définir	
<b>CLÔTURE DE LA FORMATION</b>	Présentiel	jeudi 19/06/2025	9h-12h30 /14h-17h30
• Gestion financière à long terme : valorisation du cabinet			
• Perspectives			
• Séance de Jazz Management			
• Remise des Certificats			